年間150回講演の人気講演家が語る！
コロナ時代にお金も手間もかけずに売上を上げる方法を公開！

株式会社エー・エス・ディは2020/6/12（金）17：30~19：00に無料webセミナーを開催します。

「あれっ？何かおかしいぞ？」
最近、経営者からそんな声をよくお聞きします。
「緊急融資？もう借りた」「今、申込中」 確かに資金繰りは最重要課題です！！
しかし！！
経営者からは、アフターコロナ、いや今この瞬間どうやって売り上げを作ればよいのか？
という相談が圧倒的に増えました。
借りても、もらっても事業の根本的な解決にはなりません！！
凌いでも売り上げが上がらなければ結局会社は立ち行かなくなります。
今は我慢の時・・・本当にそうでしょうか？
今回は、【思考】を少しだけ変えただけで売り上げが劇的に変わる！
“事業成長のサポート”と“思考、脳科学”の視点で
経営者そして事業サポートをしていらっしゃる
専門家の方々に成功事例を交えてトークディスカッション形式のセミナーを開催します。

「お客さんが目の前から消えた・・・
売り物は変わらないのに人がいない・・・」
ご存じでしたか？売り物は変わらないのに人が減って売り上げが落ちている。
そんな状況の方が多いと思いますが、実は売り物に少し手を加えるまたは
マーケットの視点を少し変えてみるだけでグッと売り上げは上がるんです。
今売れるのは「必要なもの」、「欲しいもの」だから皆さんの今までの売り物でも
必要な人には必ず売れるんです。
そのノウハウや脳科学の見地から人々の深層心理までを探っていく。
脳科学を応用したコンサル企業、成長戦略のプロの講師が皆さんの悩みを解決します。

■講師のご紹介
株式会社プロ・アライブ 代表取締役 小沼 勢矢氏
【小沼 勢矢プロフィール】
入社倍率１００倍超の都内ベンチャー企業でのセールス職を
経験し、２３歳で起業。
現在は、「心の承継に悩む企業の伴走者でありたい」との

想いから、年間500人以上の経営者やビジネスパーソンに会い、
脳科学や心理学を活用した人財育成支援を展開している。

外資系金融機関 佐藤 智明氏
【佐藤智明プロフィール】
1968年福島県生まれ、外資系金融機関所属にも関わらず、
年間講演・セミナー数150回を超える異色の話し手。
大学卒業後1991年株式会社住友銀行(現在株式会社三井住友
銀行)入行。主に法人取引を担当し企業の成長戦略の提案、
サポート業務に携わる。
2000年同銀行を退職し外資系金融機関に入社。
現在、上場企業の経営者からオーナー企業経営者、
更には若手社員まで幅広い層に対し経営、
仕事に関わる講演会、セミナー、研修を実施。
講演セミナー範囲は、現在静岡市在住ながら
北海道から九州まで全国に渡る。

■無料セミナーお申込み先
▽HP▽
https://www.mokusiroku.com/event_entry/?post_id=15897
▽メールでも受け付けています！▽
Mail: sales@asd-inc.co.jp

■主催会社
・株式会社エー・エス・ディ
・設立 2000年２月
・代表取締役社長 内山 岳彦
・事業内容
情報通信業、情報サービス事業建築・建設業界の企業、
団体向けクラウドサービス提供
建築、建設業界の企業、団体の業務システム開発、現場監理の仕組み構築
http://www.asd-inc.co.jp/

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com